

З. Жемчугов А. М., Жемчугов М. К. Организационная культура // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. №10. Режим доступа: <http://corpsys.ru/Articles/Human/> (дата обращения: 08.02.2013).

М. В. Черноскутова, И. В. Тесленко

РИЕЛТОР: ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ КАЧЕСТВА

В настоящее время в России постепенно формируется новая экономическая среда, рыночные элементы которой находятся на стадии становления и изучения. Во многом, это относится к системе знаний о недвижимом имуществе, с функционированием которого так или иначе связана жизнь и деятельность людей в любой сфере бизнеса, управления или организации. Именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход. Вложения в них обычно представляют собой инвестирование с целью получения прибыли. Рынок недвижимости – это совокупность участников (покупатель, продавец, собственник, консультант, девелопер, брокер, риелтор, управляющий недвижимостью, государственные регулирующие органы и т. д.) и сделок (покупка, продажа, аренда и т. д.), совершаемых между ними [1].

Продажей и осуществлением связанных с недвижимостью сделок между продавцом и покупателем занимается риелтор. В настоящее время эта профессия очень распространена. Риелтор – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, профессионально занятое посредничеством при заключении сделок купли-продажи, аренды коммерческой и жилой недвижимости путём сведения партнёров по сделке и получения коммиссионных [2].

Профессия риелтора является сегодня одной из самых престижных и доходных. Эта профессия для активных, коммуникабельных и целеустремленных людей. Кроме того, важен тот факт, что риелтор должен быть эффективным специалистом своего дела. Для этого необходимы достаточные и конкретные знания в области недвижимости и профессионализм.

Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый, всенародный характер. Знание экономики недвижимости крайне необходимо не только для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, но и в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан. Собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей. От риелтора как посредника при совершении купли-продажи жилья зависит удовлетворенность покупателя приобретенной недвижимостью, его лояльность к организации – агентству недвижимости.

Именно поэтому данное исследование имеет высокую актуальность в текущих рыночных условиях. Иначе говоря, становится необходимым качественный анализ профессиональной деятельности риелтора, а также выявление плюсов и минусов профессии в настоящий период времени.

Одним из серьезных препятствий в работе риелтора является нестабильное общественное мнение о профессии. В большинстве случаев общество негативно относится к деятельности специалистов рынка недвижимости. Причиной служит недобросовестная деятельность «черных маклеров» – агентов, не имеющих ни статуса, ни имени, не состоящих ни в каких профессиональных объединениях. Как уже было сказано ранее, основной целью их деятельности является получение выгоды. Как правило, «черные маклеры» не руководствуются честными методами трудовой деятельности. В свою очередь профессиональные качества таких работников нельзя назвать справедливыми. Так, для большинства граждан риелтор – это мошенник, который делает деньги на пустом месте.

Соответственно, проблема заключается в необходимости определения профессионально значимых качеств риелтора, важных в процессе деятельности любого специалиста рынка недвижимости. Именно профессиональные качества риелтора стали предметом проведенного исследования. В опросе приняли участие сотрудники следующих екатеринбургских агентств недвижимости: «Диал», «Новосел», «Находка». Изучение мнения о профессионально значимых качествах риелтора помогло сформировать нам объективную картину отношения специалистов рынка недвижимости к своей профессиональной деятельности в организации.

Проанализировав данные проведенного исследования, мы составили портрет-модель риелтора.

1. Пол: исходя из данных анкеты, в сфере недвижимости занято 42 % мужчин и 58 % женщин, разница между величинами невелика – всего 16 %. Работать риелтором могут как мужчины, так и женщины. Все зависит от потенциала сотрудника, желания и умения постоянно взаимодействовать с людьми.

2. Возраст: не имеет особого значения, главное – желание работать. Однако, распределение специалистов рынка недвижимости по возрасту, то большинство составляют сотрудники от 21 до 29 лет – это 50 %, следовательно, начинать работать в данной сфере предпочтительно в молодом возрасте.

3. Образование: в сфере недвижимости работает достаточно высокий процент женщин с высшим образованием – 50 %, в то время как мужчин с высшим образованием – 19 %. Однако, стоит отметить преобладание мужчин со средним специальным образованием, занятых в сфере недвижимости (19 %), над женщинами (4 %). Количество специалистов с несколькими высшими образованиями и средним значительно мало: у 4 % женщин – несколько высших образований и у 4 % мужчин – среднее.

Результаты анкеты убедили нас в том, что необходимо, чтобы деятельностью в сфере недвижимости занимались сотрудники желательно с высшим образованием. Кроме того, сотрудникам необходимо иметь специальную профессиональную подготовку в области недвижимости. К сведению, в Екатеринбурге существует Национальный институт недвижимости и инвестиций (ул. Декабристов, д. 20), который занимается профессиональной подготовкой специалистов рынка недвижимости. Его миссией является улучшение понимания сложного изменяющегося мира городов, посредством первоклассного преподавания и научно-исследовательской деятельности в области управления территориями, а также продвижения наивысших ценностей качественного профессионального образования преимущественно в индустрии недвижимости и градостроительства. В данном институте есть факультет менеджмента. Помимо Национального института недвижимости и инвестиций в Екатеринбурге действует Уральский колледж недвижимости и управления (ул. Толмачева, 30). Так, в Екатеринбурге существует возможность получить профессиональное образование в области недвижимости.

4. Личностные и профессиональные качества. Преимущественно риелтор должен обладать следующими качествами: трудолюбие; энергичность; целеустремленность; активность; коммуникабельность; ответственность; оптимистичность; открытость; профессионализм; харизматичность; находчивость; стрессоустойчивость; терпение; абстрактное мышление; честность; энтузиазм; сообразительность; порядочность; предприимчивость; доброжелательность и др.

К профессиональным навыкам риелтора относятся знание рынка жилья, индустрии недвижимости; способность к обучению; грамотность; умение работать в команде; умение решать сложные профессиональные ситуации; умение слушать и понять потребность клиента; умение располагать к себе людей; прямое участие в решении проблемы клиента и др.

5. Место работы. Работать в должности риелтора следует в крупных агентствах недвижимости, имеющих хорошую и незыблемую репутацию на рынке. По результатам исследования риелтор является частью агентства, поэтому ему проще и целесообразнее работать в команде. Работа в сплоченной команде – преимущество как для специалиста по недвижимости, так и для организации в целом.

Разработанная модель профессионального риелтора поможет сориентироваться специалисту по недвижимости в своих возможностях стать истинным специалистом своего дела, а также определиться с выбором не только места получения профессионального образования, но и с выбором места работы.

Таким образом, наше исследование подтверждает данные других исследований, проведенных в области профессионального образования, о том, насколько важны для любого специалиста общекультурные качества и

компетенции. Так, например, результаты проведенных социологических исследований студентов вузов и ссузов г. Екатеринбурга в 2005–2009 гг. [3] показывают, что студенты различных специальностей осознают необходимость знаний в области межличностного общения и указывают на их недостаток. С точки зрения студентов, молодежь не умеет правильно и четко говорить, вести себя в обществе, преподнести себя окружающим и заинтересовать, не обладает лидерскими качествами. Тогда как даже в процессе обучения, не говоря уже о процессе трудоустройства, умение четко и логично излагать свои мысли, умение держать себя и в отдельных ситуациях «выгодно себя продать» приходится приобретать путем собственных проб и ошибок.

Иначе говоря, портрет идеального сотрудника может выглядеть следующим образом: возраст 20–25 лет; высшее профильное образование; знание иностранного языка; владение компьютером; хорошие коммуникативные данные; навыки хорошего и уверенного «продажника».

Список литературы

1. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия. [Электронный ресурс] / 3 электрон. опт. диска (CD-ROM): зв., цв. 10-е изд. Электрон. текст дан. Москва: Большая Российская энциклопедия, 2008.
2. Риелтор // С 2. вободная энциклопедия «Википедия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
3. Тесленко И. В. Особенности профессионального образования в сфере сервиса и туризма // Вестник БГУ. Выпуск 14а. Философия, социология, политология, культурология. Издательство БГУ, 2009. С. 207–212.

Т. И. Чуева, А. М. Тихомирова

ПОТРЕБИТЕЛИ ИГРОВОЙ КОМПЬЮТЕРНОЙ КУЛЬТУРЫ

В последние годы наблюдается ускоренная компьютеризация всех сфер общественной жизни. Компьютеры становятся необходимой принадлежностью офиса, медицинских учреждений, школ. Особое место среди мультимедийных средств занимают игры. Достаточно большой процент (10-14 % по разным источникам) увлекаются ими серьезно, уделяя этому занятию много времени, зачастую в ущерб здоровью, работе, учебе. Работник геймер – иногда становится серьезной проблемой для работодателя, пожирая интернет-трафик (в конечном счете деньги работодателя) и рабочее время.

Авторы данного исследования сами относятся к изучаемой группе, поэтому нами было проведено пилотажное социологическое исследование на тему «Потребители игровой компьютерной культуры», целью которого был анализ социальных и психологических особенностей современных геймеров.